

Annual Report *Rapport Annuel*
1976

AR51



DRG Limited DRG Limitée
Canada

Directors
Conseil
d'administration:

J. S. Camm
*W. G. Horsey
*W. J. Hunter
J. A. McCleery, F.C.A.
*A. C. Meyer
N. C. Morris
W. R. Pierce
T. L. Robinson
*J. L. Stanford
J. R. Ward, C.A.
E. H. Young

*Member of the Executive Committee
*Membre du Comité Exécutif

Officers:
Direction:

W. G. Horsey
Chairman of the Board
Président du Conseil
W. J. Hunter
President and Chief
Executive Officer
Président et chef de la direction
N. C. Morris
Vice President, Chief Executive for
Packaging Division
Vice-Président, chef de la
direction de la division des
emballages
J. L. Stanford
Vice President, Chief Executive for
Stationery Division
Vice-Président, chef de la
direction de la division de la
papeterie
J. R. Ward, C.A.
Vice President Finance
Vice-Président Finance
E. H. Young
Vice President/Vice-Président
L. B. Zalany, C.A.
Association Treasurer/Trésorier
Adjoint

Auditors:

Vérificateurs:

Price Waterhouse & Co., Toronto

Transfer Agents:

Agents de Transferts:

Crown Trust Company, Toronto
and Montreal

*Crown Trust Company, Toronto
et Montréal.*

Head Office:
Siège social:

73 Laird Drive, Toronto M4G 3T4

Wholly-Owned Subsidiaries and other:

Filiales entièrement contrôlées et autres:

Packaging Division/Division des
emballages
DRG Packaging Limited
Emballages DRG Limitée

Stationery Division/Division de la
papeterie

DRG Globe Envelopes Limited
DRG International Envelope
Limited
DRG Sellotape Limited
DRG Stationery Company
DRG Eastern Stationery
Globe Envelopes Realty
Limited

Enveloppes Globe DRG
Limitée

Enveloppe Internationale DRG
Limitée

Sellotape DRG Limitée
La Cie de Papeterie DRG
Papeterie de l'Est DRG
Globe Envelopes Realty
Limited

Class 'A' Shares — Symbol
DRG A

Listed on the Toronto Stock
Exchange

Valuation Day value of the
company's Common Class 'A'
and Common Class 'B'

shares\$7.00

Actions Classe 'A' — Symbole
DRG A inscrites à la Bourse de
Toronto

Valeur des actions ordinaires
Classes 'A' et 'B' de la compagnie
au jour de l'Evaluation\$7.00

The Annual and Special General
Meeting of Shareholders will be
held at the Inn on the Park,
Leslie Street & Eglinton Avenue
East, Toronto at 4.00 p.m. on
Thursday, 21 April, 1977.

L'assemblée générale et spéciale
annuelle des Actionnaires sera
tenue en la Inn on the Park, rue
Leslie et avenue Eglinton est,
Toronto, à 16h00, jeudi
le 21 avril 1977.



Highlights

Faits saillants

	<u>1976</u>	<u>1975</u>	
Net sales	\$76,787,562	\$75,876,720	Ventes nettes
Net income	2,312,702	3,642,397	Bénéfices nets
Cash flow	4,210,532	5,676,365	Autofinancement global
Expenditures on fixed and other assets	1,519,706	2,868,505	Dépenses sur immobilisations et autres éléments d'actif
Dividends	1,437,480	1,437,480	Dividendes
Working capital	18,822,317	18,062,887	Fonds de roulement
Shareholders' equity	27,693,268	26,818,046	Avoir des actionnaires
Payroll and benefits	26,283,291	23,400,835	Salaires et avantages sociaux
Average number of employees	1,797	1,835	Nombre moyen d'employés
Number of shareholders	1,219	1,242	Nombre d'actionnaires

Per common share			Par action ordinaire
Net income	0.64	1.01	Bénéfices nets
Dividends	0.40	0.40	Dividendes
Shareholders' equity	7.71	7.46	Avoir des actionnaires
Cash flow	1.17	1.58	Autofinancement global

President's Message to the Shareholders



As an indication of DRG's involvement in the marketplace President W. J. Hunter talks with a young shareholder.

Montrant son intérêt pour le marché, M. W. J. Hunter, président, discute avec une jeune actionnaire.

Your company, like the great majority of Canadian businesses, was beset with many areas of concern during 1976. However, we see evolving from the challenges of these uncertain times an even stronger and more virile company than in the past. We are constantly vigilant in effecting cost cutting programs in order to offset, as much as possible, the upward thrust of labour and material costs. Because of the fine reputation that DRG companies have earned through the years, cost reductions can only be made to the level where they will not affect adversely the quality of our products and services.

The cornerstone of DRG's success throughout the years has been the emphasis on satisfying customer needs which are changing at an ever increasing pace. During the year the skill, experience and energies of all five companies have been focussed with renewed vigour upon determining customer expectations currently and for the future. This intensive analysis has resulted in several major decisions being taken regarding organization structure and products, and has influenced substantially the planning for new product introductions and ways of capitaliz-

ing on market opportunities which will become evident in 1977.

Each of the companies has benefitted from this closer look at the customer.

DRG Packaging has re-organized its market thrust so that customers can deal with those who have, through experience and training, an intimate knowledge of each customer's industry, and the kinds of packaging and packaging materials which will best satisfy his requirements. Several new product entries will contribute to increased sales volume next year: patented containers for ice cream and margarine; new types of chocolate bar wrappers; a co-extruded film for potato chips and snack foods, plus a growing number of products being offered by DRG Hospital Supplies.

In the Envelope group, the pragmatic consideration of each area of the business and its opportunities has resulted in the consolidation of some product lines retaining those which are most profitable. The direct mail operations started last year will make a good contribution in 1977.

In DRG Stationery, attention has been focussed on the marketing of branded lines in the social, education, commercial and home markets, with emphasis on complete marketing programs which will aid the retailer in speeding his turnover of DRG Stationery products.

In DRG Sellotape, the "sticky tape" message has been carried to customers through media advertising and a unique, for the company, employment of two female representatives to aid customers in maintaining attractive merchandising displays.

Financial results in 1976 for the Group were very disappointing, due primarily to reduced margins, caught in the squeeze between price competition and rising costs.

Dollar sales increased to \$76,787,562 from \$75,876,720, a gain of 1.2% over 1975. Net income, before extraordinary items was down sharply to \$2,312,702 from \$3,490,703 last year.

Several adverse factors combined forces to drive profits down ... the generally slower pace of business in Canada; the uncertainties of the business climate; and the landing of imports on the Canadian market at prices, at times, below our costs. Any one of these factors could have a strongly depressing effect on your company's earnings, but their cumulative results over a protracted period have resulted in lower earnings for 1976 even though the company achieved significant burden reductions. In spite of these strong negative factors each of your companies maintained or increased market share.

In addition to combating the market downturn and inflationary costs, your company's progress was further slowed by the stultifying

effects of the Government regulations and requirements, particularly those of the Anti-Inflation Board. Until the overall effect of the AIB rulings, i.e. the penalty for increased productivity as it relates to increases in profits are modified or removed, your company will be forced to report earnings at lower levels than could otherwise be achieved. We add our support to the growing number, both within Government and outside of Government, who are calling for an orderly withdrawal of these controls.

PACKAGING

Sales were up 1.7% in dollars on virtually the same unit volume as 1975. This apparent extra revenue was dissipated several times over by increases in legislated and other uncontrollable fixed costs; by increased material costs; by industry over-capacity resulting in reduced margins due to severe price competition. Earnings were the lowest since 1973.

STATIONERY

While sales compared with last year, earnings were well below. Heavy increases in costs with no opportunity for recovery in the marketplace, made it impossible to match last year's profits.

ENVELOPE GROUP

Sales were marginally ahead of last year. While significant recovery was made in earnings they fell far short of 1976 plan. This group maintained market share in an industry suffering from a soft market, over-capacity and most severe competition from the U.S.

SELLOTAPE

Sales were unchanged but earnings were at the lowest level in ten years. Increased costs had to be absorbed as serious foreign competition took its toll on volume and price levels.

It is our privilege to be a part of the DRG group worldwide and from this association we derive considerable strength in terms of technical and product innovations which can be adapted for our use here in Canada. We believe that in turn some of the advances in Canada and our new product entries will prove beneficial to our fellow companies in other parts of the world.

While there are many uncertainties facing us in 1977, with rather pessimistic economic forecasts, we believe that the lessons being learned by the corporation and the actions we are taking will enable us to carve out an increasing and more profitable share of the markets we serve.

We have enjoyed the utmost support of our staff throughout the year and it is through their dedication that we will be able to achieve higher performance levels in the months ahead.

Message du Président aux actionnaires

Comme la plupart des entreprises canadiennes, votre Compagnie a dû résoudre maintes questions difficiles en 1976. Mais les défis que la compagnie a relevés en ces périodes semées d'embûches lui ont permis de réaffirmer sa vigueur et sa force. Nous exerçons une vigilance constante dans la mise en oeuvre de programmes de compression des prix de revient qui nous permettent de compenser au maximum l'escalade des charges salariales et du coût des matériaux. Comme DRG jouit depuis de longues années d'une excellente réputation, la compression des coûts ne peut pas s'effectuer au détriment de la qualité de ses produits et de ses services.

La raison du succès de DRG a toujours été la satisfaction totale des besoins des clients. Or, ceux-ci évoluent à un rythme toujours croissant. Au cours de l'exercice, l'ingéniosité, l'expérience et l'énergie des cinq compagnies se sont concentrées avec une vigueur renouvelée sur ces besoins actuels et futurs. Cette analyse intensive a donné lieu à plusieurs décisions importantes affectant la structure de l'organisation et les produits. Elle a été marquante dans la planification du lancement des nouveaux produits et a permis de déterminer la meilleure manière de saisir les occasions du marché qui se présenteront en 1977.

Cet examen minutieux des besoins du client s'est avéré fructueux pour chacune des compagnies.

Les emballages DRG ont complètement réorganisé leurs efforts de marketing de sorte que les clients peuvent désormais s'adresser aux personnes qui sont les mieux placées, par leur expérience et leur formation, pour connaître les caractéristiques du secteur de chaque client et le genre d'emballage et de matériaux d'emballage répondant le mieux à leurs besoins. Plusieurs nouveaux produits contribueront à accroître le chiffre d'affaires l'année prochaine: des contenants brevetés pour la crème glacée et la margarine; des emballages de barres de chocolat de type spécial; un film complexe réalisé par extrusion pour les patates chips et les casse-croûte ainsi qu'une plus grande gamme de produits pour la division des fournitures d'hôpital DRG.

Dans le groupe des enveloppes, l'examen pratique de chaque domaine de l'entreprise et de son avenir s'est soldé par la consolidation de certaines gammes de produits afin d'éliminer celles qui n'étaient pas rentables. L'exploitation directe par courrier a été lancée l'année dernière et contribuera beaucoup à améliorer les résultats en 1977.

Dans la papeterie DRG, on s'est efforcé de souligner la commercialisation des produits de marque destinés aux marchés social, éducatif, commercial et ménager, en soignant

particulièrement les programmes de marketing complets qui permettront aux détaillants d'accroître la rotation des stocks de produits de papeterie DRG.

En ce qui concerne Sellotape DRG, le message publicitaire du "ruban adhésif" a été transmis aux clients par la voie des médias et les services de deux représentantes ont été retenus pour aider les clients à présenter des étalages de marchandises attrayants. Il s'agit là d'une véritable innovation!

En 1976, les résultats financiers du groupe ont été très décevants, surtout à cause de la concurrence des prix et de la hausse des coûts qui ont réduit les marges bénéficiaires.

Les chiffres d'affaires sont passés de \$75,876,720 à \$76,787,562, ce qui représente un accroissement de 1.2% par rapport à 1975. Mais le bénéfice net avant postes extraordinaire a nettement baissé puisqu'il n'a atteint que \$2,312,702 par rapport à \$3,490,703 l'exercice précédent.

La combinaison de plusieurs facteurs défavorables a fait baisser les bénéfices ... la langueur générale de l'économie canadienne; les incertitudes du climat des affaires et la concurrence des importations sur les marchés canadiens à des prix souvent inférieurs à nos prix de revient. N'importe lequel de ces facteurs aurait pu déprimer le bénéfice de votre compagnie, mais leur effet conjugué pendant une période prolongée a entraîné une baisse marquée du bénéfice en 1976, bien que votre compagnie ait réussi à réduire ses charges de manière considérable. Et pourtant chacune des compagnies a su conserver ou accroître sa part du marché malgré ces facteurs défavorables.

La compagnie a non seulement été aux prises avec la détérioration du marché et les pressions inflationnistes, mais elle a dû également se conformer aux règlements et aux exigences déraisonnables du gouvernement, surtout ceux de la Commission de lutte contre l'inflation. La compagnie se verra forcée de publier un bénéfice inférieur à celui qu'elle pourrait réaliser normalement tant que la CLCI n'aura pas été modifiée ou dissoute et tant que ses effets généraux se feront sentir, c'est-à-dire tant qu'elle sanctionnera l'augmentation de la productivité lorsque celle-ci entraîne un surcroît de bénéfice. Nous soutenons activement tous ceux des pouvoirs publics et du secteur privé qui, en nombre croissant, ont exprimé leur désaccord avec les contrôles et en ont revendiqué la suppression.

EMBALLAGES

Le montant chiffré des ventes avait augmenté de 1.7% alors que le volume unitaire était pratiquement le même qu'en 1975. Ce surcroît de recettes apparent a été annulé maintes fois par la hausse de coûts fixes réglementés ou hors de contrôle et par celle

des matériaux ainsi que par la capacité excédentaire du secteur qui a entraîné un rétrécissement des marges bénéficiaires en raison de la forte concurrence des prix. Le bénéfice a été le plus bas que l'on ait vu depuis 1973.

PAPETERIE

Alors que les ventes sont restées les mêmes que l'année dernière, le bénéfice a été bien inférieur à celui de l'exercice précédent. D'importantes hausses des coûts, que le marché ne pouvait pas absorber, ne nous ont pas permis d'égalier la performance de l'exercice précédent au chapitre du bénéfice.

GROUPE DES ENVELOPPES

Les ventes étaient légèrement supérieures à celles de l'exercice précédent. S'il est vrai que des progrès ont été réalisés au chapitre du bénéfice, ils n'ont pas atteint les prévisions pour 1976. Ce groupe a réussi à préserver sa part du marché dans un secteur caractérisé par l'effritement du marché, la capacité excédentaire et la concurrence intense des producteurs américains.

SELLOTAPE

Les chiffres d'affaires sont restés les mêmes mais les bénéfices ont atteint leur point le plus bas de ces dix dernières années. Il a fallu absorber des coûts supplémentaires puisque la concurrence étrangère s'est fait cruellement sentir sur les chiffres d'affaires et les prix.

Nous sommes privilégiés de faire partie du groupe international DRG. Nous tirons une grande force de cette association du point de vue des découvertes techniques et de la recherche de nouveaux produits que nous pouvons adapter au Canada. Nous pensons également que certains des progrès réalisés au Canada et certaines de nos découvertes de produits s'avéreront rentables aux autres compagnies du groupe situées dans d'autres parties du monde.

Malgré le grand nombre d'incertitudes qui planent sur 1977 et le pessimisme des prévisions économiques, nous estimons que les épreuves que la société surmonte et les décisions que nous prenons nous permettront de nous tailler une part plus grande et plus rentable des marchés que nous desservons.

Nous avons joui du soutien total de notre personnel pendant toute l'année et son dévouement nous permettra d'atteindre de meilleurs résultats au cours des prochains mois.



W. J. Hunter

DRG goes to Market

One of the most important, and critical, requirements of an organization is to keep up with — and indeed to anticipate — the needs of the marketplace. Unless there is the foresight, ability and willingness to make changes in marketing policies and product lines to satisfy customers wants, the result will be, to use the classic illustration, the making of buggy whips when the day of the carriage had passed away.

DRG has always recognized the need for being sensitive to marketing opportunities. In 1976 the activities of each of the five member companies was focussed sharply on researching at first hand how the needs of the marketplace could better be served and capitalizing on this knowledge through revised market-



In the company's Proof Analysis Centre Mr. N. C. Morris, President, DRG Packaging, reviews artwork for a new package with a customer prior to production.

Dans le centre d'analyse des épreuves de la compagnie, M. N. C. Morris, président, Emballages DRG, examine avec un client le dessin d'un nouvel emballage, avant la production, pour s'assurer qu'il répondra à l'attente des clients.

ing patterns and/or new product services ... or dropping of product lines for which demand was diminishing. It is significant that having obtained intelligence from customers and the market that the companies took action in order to be ahead of competition through the introduction of new product lines or improved services.

DRG Packaging, after a careful review of the great multiplicity of their products and the many segments of industry which are served, reorganized their marketing efforts so that service would be concentrated in major customer areas, each national in scope.

Under this new arrangement highly trained and knowledgeable DRG Packaging representatives who

DRG part à la conquête du marché

La toute première exigence d'un organisme, et la plus cruciale, est de se tenir au courant voire même d'anticiper les besoins du marché. Car s'il n'a pas la prévoyance, les capacités et la volonté de modifier ses procédés de marketing et sa gamme de produits pour offrir au client ce qu'il désire, il se condamne à fabriquer des fouets de cocher à notre époque motorisée où les diligences ont totalement disparu.

DRG a toujours été consciente de l'importance qu'il fallait attacher aux occasions du marché. En 1976, chacune des cinq compagnies-membres a pris l'initiative de chercher quelle était la meilleure manière de satisfaire les besoins du marché et s'est appliquée à mettre le fruit de ses recherches à la mise au point des procédés de marketing, au lancement de nouveaux produits ou services et à l'élimination des gammes de produits moins recherchés. Il est important de noter que les compagnies, qui se sont renseignées auprès des clients et sur le marché, ont pris des décisions pour pouvoir distancer leurs concurrents par le lancement de nouvelles gammes de produits et l'offre de meilleurs services.

Les emballages DRG ont réexaminé avec soin le grand nombre de produits qu'ils fabriquent et les nombreux segments de l'industrie qu'ils desservent. Ensuite, ils ont réorganisé leurs efforts de marketing



Mr. L. B. Zalany, President, DRG Globe Envelopes (left) and W. J. Dodd, President, Dodd and Richardson Ltd. examine an envelope of coupons sent to homemakers as part of Globe's new direct mail service.

M. L. B. Zalany, président, Enveloppes Globe DRG, (à gauche) et M. W. J. Dodd, président, Dodd et Richardson Ltd., vérifient le contenu d'une enveloppe de coupons destinée aux ménagères dans le cadre du nouveau service de publicité postale directe de Globe.

have particular knowledge of packaging trends and techniques in the customer's industry can offer advice which is relevant and meaningful in the meeting of customer's packaging needs, using the most appropriate materials and at the lowest possible cost consistent with high quality standards.

In order to provide this specialized service the entire marketing/selling team has been trained to understand the market they serve and this has involved the sharing of the considerable body of knowledge which has been developed within the company over many years.



Mr. R. C. Gougeon, President, DRG International Envelope meets with Gaston Lavoie and Roger Aubin, executives of the Grolier Society, as part of International's continuing program to further improve customer service.

M. R. C. Gougeon, président, Enveloppe Internationale DRG, en compagnie de Gaston Lavoie et Roger Aubin, dirigeants de la Société Grolier. Ces rencontres s'inscrivent dans le cadre du programme de perfectionnement permanent des relations avec la clientèle de la compagnie Internationale.

In the Envelope Group there was a concerted effort to direct selling and marketing activities to the most profitable areas of the business. This meant breaking with some traditional marketing patterns and at the same time opening new doors of opportunity. For example, Globe's entry into the direct mail field in which it offers a complete service by providing the envelope plus inserting and mailing services.

At DRG International there was renewed emphasis on meeting with customers to ensure that their requirements are being met. There is strong team activity with members of the management group and production, working closely with sales representatives at all times.

As a result of a need identified through market research, DRG Sellotape has become the first tape company in Canada to provide a full range of products

pour être en mesure de concentrer les services sur les principaux centres de consommation, à l'échelle nationale. Dans le cadre de cette réforme, notons le cas des représentants des emballages DRG; ils ont reçu une solide formation et acquis des connaissances poussées sur les tendances et les techniques d'emballage dans le secteur de la consommation. Ils sont capables de conseiller les clients en les aidant à choisir les matériaux qui répondent le mieux à leurs besoins particuliers tout en réalisant la plus grande économie possible sans que la qualité garantie par nos normes élevées ne s'en ressente.

Pour être en mesure d'offrir ces services spécialisés, toute l'équipe de marketing/ventes a reçu une formation spéciale pour mieux comprendre le marché qu'elle dessert et assimiler le grand nombre de connaissances que la compagnie a accumulées au fil des ans.

Le groupe des enveloppes a fourni un effort concerté pour organiser des opérations directes de ventes et de marketing dans les secteurs les plus rentables. Il a fallu abandonner certaines méthodes traditionnelles de marketing et s'engager sur de nouvelles voies pleines de promesses. Notons, par exemple, que Globe s'est



In a retail outlet, Mr. A. C. Meyer, President, DRG Sellotape, stands beside a tape rack stocked with the many "sticky tape" products for home, office and school.

Dans un magasin de détail, M. A.C. Meyer, président, Sellotape DRG, pose à côté d'un présentoir bien garni de divers produits de "ruban adhésif" pour le ménage, le bureau et l'école.

lancée dans le secteur de la publicité postale directe qui lui permet d'offrir un service complet: vente d'enveloppes — suscription — cachetage — affranchissement et envoi.

DRG International a insisté davantage sur l'impor-



Ways to increase product turnover are discussed by Mr. J. L. Stanford, President of DRG Stationery, with Brenda Fisher of W. H. Smith Ltd., as they look over one of the Company's attractive in-store display units.

M. J. L. Stanford, président de la Cie de Papeterie DRG discute avec Brenda Fisher de la librairie W. H. Smith Ltd. des moyens d'accélérer la rotation des stocks de produits, tout en regardant l'un des étalages attrayants de la compagnie.

and services for automatic carton sealers with pressure sensitive materials.

The company has also intensified its efforts to reach the consumer through two women representatives who call on drug stores, home development outlets, stationery and hardware stores to build and maintain sales. Consumer franchise has been strengthened through a pilot TV, radio and print advertising campaign, carried out on a cooperative basis with customers.

The stationery industry is becoming more sophisticated in terms of requiring merchandising programs which will speed up turnover at the store level. DRG Stationery has branded lines in several product categories — Lion Brand (social), Summit (commercial), Campus (school), Nova (home). Each of these is attractively displayed in the new Company Catalogue. DRG Stationery is the only manufacturer making a complete product line of boxed stationery in this country. Emphasis is on the annual up-dating of design. Modern units are installed at retail outlets to effectively display DRG Stationery products to best advantage.

In keeping with the current emphasis on physical fitness the Federal Government's Participation theme is promoted through cover designs and supporting copy in wire-bound books.

Keeping alert to customer needs will continue to be the main preoccupation of DRG. This understanding and the timely action to capitalize on new avenues of activity are the lifeblood of future growth.

tance des contacts directs avec les clients pour assurer leur satisfaction. Il existe une très bonne entente entre les membres du groupe de gestion et de production qui travaillent en collaboration étroite avec les représentants des ventes.

Les recherches du marché ont indiqué un nouveau besoin que Sellotape DRG a su combler, ce qui lui a permis de devenir la première compagnie de ruban adhésif au Canada à offrir une gamme complète de services et de produits constitués de matériaux sensibles à la pression destinés aux machines automatiques de collage des cartons.

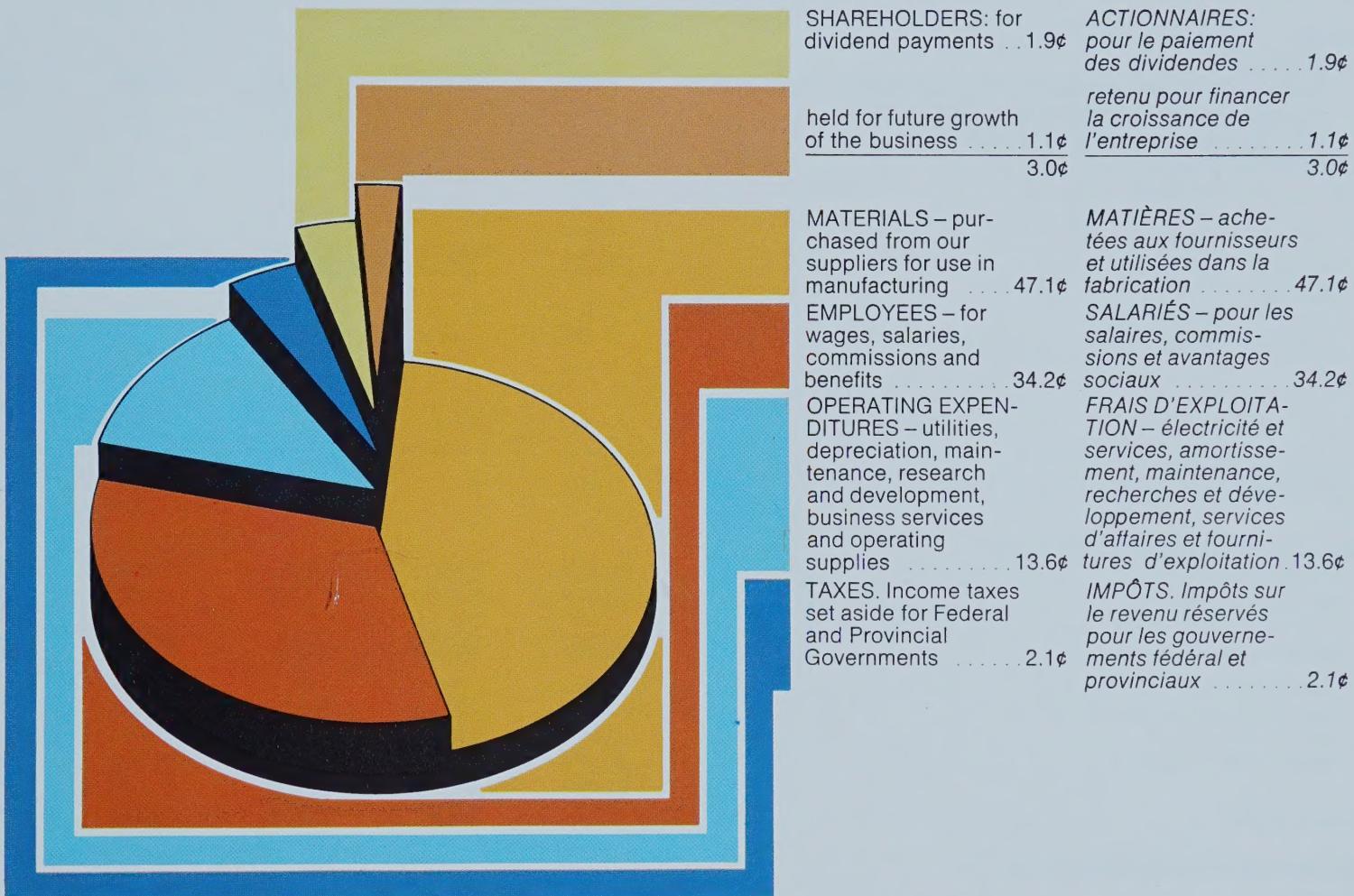
La compagnie a également redoublé d'efforts pour atteindre le consommateur en retenant les services de deux représentantes qui se rendent dans les pharmacies, les magasins de rénovation du foyer, les papeteries et les quincailleries pour pousser et faire mousser les ventes. On a également renforcé l'image de la compagnie auprès des consommateurs en lançant une campagne de publicité pilote à la télévision, à la radio et dans la presse, réalisée en commun avec les dépositaires.

L'industrie de la papeterie devient beaucoup plus complexe en ce sens qu'elle exige des programmes de techniques marchandes qui accroissent la rotation des stocks chez les détaillants. La papeterie DRG fabrique des produits de marque pour plusieurs marchés de produits — La marque Lion (social), Summit (commercial), Campus (éducatif), Nova (ménager). Ces produits sont présentés de manière attrayante dans le nouveau catalogue de la compagnie. La papeterie DRG est le seul fabricant qui offre une gamme complète de papier à lettres en boîtes au Canada. On prend soin de varier les motifs chaque année en suivant la mode. On trouve des présentoirs modernes dans les magasins de détail qui mettent en valeur les produits de papeterie DRG.

Pour tirer parti de la fureur actuelle pour la forme physique, le thème de la participation lancé par le gouvernement du Canada est reproduit en couverture, accompagné du texte qui s'y rapporte, sur les cahiers à spirale.

La compagnie DRG continuera à donner la primauté à la satisfaction des besoins du client, puisque sa croissance future dépend de la connaissance de ces besoins et de la souplesse dont elle fera preuve pour saisir les nouvelles occasions qui se présenteront.

Division of Sales Dollar
Ventilation du dollar de ventes



9 Year summary

for year ended
December 31

OPERATING RESULTS \$'000

	1976	1975	1974	1973	1972
Net sales	\$76,788	\$75,877	\$78,317	\$57,577	\$52,797
Income before income taxes	3,885	6,173	9,669	4,843	4,662
Net income before extraordinary items	2,313	3,491	5,367	2,748	2,446
Extraordinary items	—	151	45	—	—

FUNDS \$'000

Operational					
Cash flow, before interest on long term debt	4,526	5,992	7,530	4,703	4,085
Proceeds of sale of lands & buildings	—	461	74	—	—
Proceeds from sale of a company	—	—	311	—	—
Investment in the business					
Increase decrease in working capital, except cash	217	2,114	4,624	384	1,835
Buying fixed assets, net	1,520	2,869	2,006	2,713	1,428
Cost of buying a company/division	—	—	—	207	—
Net Funds Generated	3,223	1,470	1,285	1,399	822
Financial					
Issue of capital stock	—	—	50	280	278
New borrowings	97	414	—	—	1,100
Dividends	1,437	1,437	1,329	1,280	1,121
Reduction of long term debt	591	552	437	1,113	250
Interest on long term debt	316	316	405	339	278
INCREASE DECREASE IN CASH RESOURCES	976	421	836	1,053	551

FINANCIAL POSITION \$'000

Working capital	18,822	18,063	16,370	12,718	13,368
Net fixed assets	13,641	13,810	12,866	12,521	10,988
Other assets	—	—	—	186	61
Capital employed	32,463	31,873	29,236	25,425	24,417
Minority interest	—	—	—	94	40
Deferred income taxes	2,777	2,568	1,998	1,788	1,470
Long term debt	1,993	2,487	2,625	3,063	4,175
Shareholders' equity	27,693	26,818	24,613	20,480	18,732
Total assets	32,463	31,873	29,236	25,425	24,417
	42,654	40,216	39,060	34,534	30,324

PER SHARE OF COMMON STOCK

adjusted to reflect stock split of April 17, 1972

Net income before extraordinary items	0.64	0.97	1.50	0.78	0.70
Net income after extraordinary items	0.64	1.01	1.51	0.78	0.70
Cash flow	1.17	1.58	1.98	1.23	1.08
Dividends	0.40	0.40	0.37	0.36	0.32
Book value	7.71	7.46	6.85	5.78	5.35
Market price — high	6.00	7.875	7.75	9.75	9.75
Market price — low	4.25	5.0	5.25	6.875	6.875

OTHER STATISTICS

% Net income to net sales	3.0%	4.8%	6.9%	4.8%	4.6%
% Net income to average shareholders' equity	8.5%	14.2%	24.0%	14.0%	13.6%
% Net income to average capital employed	7.2%	11.9%	19.8%	11.0%	10.6%
Ratio of current assets/current liabilities	2.8:1	3.2:1	2.7:1	2.4:1	3.3:1
Ratio of total debt to total assets	6.0%	7.6%	7.8%	12.1%	14.6%
Number of shares traded	105,129	75,978	61,534	105,000	181,500
Number of shareholders at Dec. 31	1,219	1,242	1,241	1,240	1,171
Number of employees	1,797	1,835	1,860	1,741	1,681

* Acquisition of DRG Packaging Limited (formerly E. S. & A. Robinson [Canada] Limited) and DRG Sellotape Limited (formerly Sellotape Canada Limited) recorded on a pooling of interest basis.

Rétrospective des 9 derniers exercices

pour l'exercice
terminé le 31 décembre

1971	1970	1969	1968	
\$43,951	\$41,702	\$40,046	\$36,184	RÉSULTATS D'EXPLOITATION en milliers
4,272	3,974	3,981	3,146	Ventes nettes
2,112	1,862	1,844	1,495	Revenu avant impôts sur le revenu
—	—	—	—	Bénéfices nets avant postes extraordinaires
				Postes extraordinaires
				FONDS en milliers
				Exploitation
3,352	2,999	3,077	2,630	Autofinancement global, avant intérêt sur la dette à long terme
—	—	—	—	Produit de la vente de terrains et de bâtiments
—	—	—	—	Produit de la vente d'une compagnie
157	1,224	623	434	Augmentation diminution du fonds de roulement, sauf l'encaisse
1,225	836	1,130	1,212	Achat d'immobilisations, net
3,228	—	*	—	Coût d'achat d'une compagnie ou d'une division
1,258	939	1,324	984	Total net
				Opérations financières
136	10	—	6	Émission d'actions
2,400	—	—	—	Nouveaux emprunts
898	825	790	423	Dividendes
250	250	400	464	Réduction de la dette à long terme
69	79	91	102	Intérêt sur la dette à long terme
1,319	1,144	1,281	983	
				AUGMENTATION DIMINUTION
61	205	43	1	DES RESSOURCES DE TRÉSORERIE
				SITUATION FINANCIÈRE en milliers
10,982	9,186	8,167	7,501	Fonds de roulement
10,724	8,986	9,137	9,109	Immobilisations, net
61	—	80	172	Autres éléments d'actif
21,767	18,172	17,384	16,782	Capital utilisé
—	—	—	—	Participation minoritaire
1,313	1,218	1,226	1,278	Impôts sur le revenu reportés
3,325	1,175	1,425	1,825	Dette à long terme
17,129	15,779	14,733	13,679	Avoir des actionnaires
21,767	18,172	17,384	16,782	Actif total
26,971	22,873	22,305	21,214	
				RÉSULTATS PAR ACTION ORDINAIRE
0.61	0.54	0.54	0.44	Compte tenu du fractionnement du 17 avril 1972
0.61	0.54	0.54	0.44	Bénéfices nets avant postes extraordinaires
0.95	0.85	0.86	0.73	Bénéfices nets après postes extraordinaires
0.26	0.24	0.23	0.195	Autofinancement global
4.94	4.59	4.29	3.98	Dividendes
7.125	6.625	6.875	5.5	Valeur comptable
4.75	4.0	4.25	3.125	Cours – maximum
				Cours – minimum
				RENSEIGNEMENTS DIVERS
4.8%	4.5%	4.6%	4.1%	Pourcentage des bénéfices nets par rapport aux ventes nettes
				Pourcentage des bénéfices nets par rapport à la moyenne de l'avoir
12.8%	12.2%	13.0%	11.4%	des actionnaires
10.6%	10.5%	10.8%	9.1%	Pourcentage des bénéfices nets par rapport à la moyenne du capital utilisé
3.1:1	3.0:1	2.7:1	2.7:1	Ratio actif à court terme/passif à court terme
13.3%	6.2%	7.1%	9.5%	Ratio dette totale/actif total
122,200	75,200	196,400		Nombre d'actions négociées
1,121	1,127	1,168		Nombre d'actionnaires au 31 décembre
1,504	1,542	1,665		Nombre d'employés

* Acquisition de Emballages DRG Limitée (autrefois E. S. & A. Robinson [Canada] Limited) et Sellotape DRG Limitée (autrefois Sellotape Canada Limited) comptabilisée sur la base d'un groupement d'intérêts.



CONSOLIDATED STATEMENT OF INCOME
for the year ended December 31

ÉTAT CONSOLIDÉ DES BÉNÉFICES
pour l'exercice terminé le 31 décembre

	1976	1975	
Net sales	\$76,787,562	\$75,876,720	Ventes nettes
Cost of goods sold	57,420,884	55,145,048*	Coût des produits vendus
Selling and administrative expenses	13,505,521	12,689,779*	Frais de vente et d'administration
Depreciation	1,689,428	1,615,036	Amortissement
	72,615,833	69,449,863	
INCOME BEFORE UNDERTONED ITEMS	4,171,729	6,426,857	BÉNÉFICES AVANT POSTES CI-DESSOUS
Interest expense (income):			Intérêts dépenses (revenus):
Long term debt	315,527	315,731	Dette à long terme
Other (net)	(28,541)	(61,959)	Autres (net)
	286,986	253,772	
INCOME BEFORE INCOME TAXES AND EXTRAORDINARY ITEM	3,884,743	6,173,085	REVENU AVANT IMPÔTS SUR LE REVENU ET POSTE EXTRAORDINAIRE
INCOME TAXES			IMPÔTS SUR LE REVENU
Current	1,363,639	2,111,756	Courants
Deferred	208,402	570,626	Reportés
	1,572,041	2,682,382	
NET INCOME BEFORE EXTRAORDINARY ITEM	2,312,702	3,490,703	BÉNÉFICES NETS AVANT POSTE EXTRAORDINAIRE
Extraordinary item:			Poste extraordinaire:
Gain on sale of a plant after providing for income taxes of \$34,447	—	151,694	Profit sur la vente d'une usine, après provision pour impôts sur le revenu de \$34,447
NET INCOME	\$ 2,312,702	\$ 3,642,397	BÉNÉFICES NETS
INCOME PER COMMON CLASS A AND COMMON CLASS B SHARE			BÉNÉFICES PAR ACTION ORDINAIRE CLASSE A ET CLASSE B
Before extraordinary item	\$ 0.64	\$ 0.97	Avant poste extraordinaire
For the year	\$ 0.64	\$ 1.01	Pour l'exercice

*Reclassified to conform with 1976 presentation

*Reclassé conformément à la présentation de 1976

CONSOLIDATED STATEMENT OF RETAINED EARNINGS

ÉTAT CONSOLIDÉ DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

	RETAINED EARNINGS BEGINNING OF YEAR	\$ 21,301,274	\$ 19,096,357	BÉNÉFICES NON RÉPARTIS À L'OUVERTURE
Net Income		2,312,702	3,642,397	Bénéfices nets
		23,613,976	22,738,754	DIVIDENDES
DIVIDENDS				
Common Class A	957,480	957,480		Actions ordinaires, classe A
Common Class B	480,000	480,000		Actions ordinaires, classe B
		1,437,480	1,437,480	
RETAINED EARNINGS END OF YEAR		\$ 22,176,496	21,301,274	BÉNÉFICES NON RÉPARTIS À LA CLÔTURE
DIVIDENDS PER COMMON CLASS A AND COMMON CLASS B SHARE		\$ 0.40	\$ 0.40	DIVIDENDES PAR ACTION ORDINAIRE, CLASSE A ET CLASSE B

STATEMENT OF CHANGES IN FINANCIAL CONDITION
for the year ended December 31

ÉTAT DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE
pour l'exercice terminé le 31 décembre

SOURCE OF FUNDS	1976	1975	PROVENANCE DES FONDS
Net income for the year before extraordinary item	\$ 2,312,702	\$ 3,490,703	Bénéfices nets de l'exercice avant poste extraordinaire
Items not effecting working capital			Postes n'affectant pas le fonds de roulement
Depreciation	1,689,428	1,615,036	Amortissement
Deferred income taxes	208,402	570,626	Impôts sur le revenu reportés
Total from operations	4,210,532	5,676,365	Total provenant de l'exploitation
Proceeds from notes payable	96,745	413,634	Produit de billets à payer
Sale of land and buildings	—	460,553	Vente de terrains et bâtiments
	4,307,277	6,550,552	
USE OF FUNDS			AFFECTATION DES FONDS
Net expenditures on fixed assets	1,519,706	2,868,505	Dépenses nettes sur immobilisations
Reduction of long term debt	590,661	551,697	Réduction de la dette à long terme
Dividends	1,437,480	1,437,480	Dividendes
	3,547,847	4,857,682	
INCREASE IN WORKING CAPITAL	759,430	1,692,870	AUGMENTATION DU FONDS DE ROULEMENT
Changes in components of working capital:			Changements dans la répartition du fonds de roulement:
Inventories	2,517,415	(495,457)	Stocks
Accounts receivable	(1,120,956)	170,119	Comptes à recevoir
Accounts payable and accrued liabilities	(2,408,178)	351,967	Comptes à payer et passif couru
Current portion of long term debt	4,998	(114,197)	Partie exigible de la dette à long terme
Income and other taxes	723,374	2,036,584	Impôts sur le revenu et autres
Other current items, except cash	66,614	164,606	Autres postes à court terme, sauf l'encaisse
	(216,733)	2,113,622	
RESULTING IN AN INCREASE (DECREASE) IN CASH RESOURCES	\$ 976,163	\$ (420,752)	RÉSULTANT EN UNE AUGMENTATION (DIMINUTION) DES RESSOURCES DE TRÉSORERIE
WORKING CAPITAL	\$18,822,317	\$18,062,887	FONDS DE ROULEMENT



CONSOLIDATED BALANCE SHEET

as at December 31

ASSETS

CURRENT

	1976	1975	ACTIF À COURT TERME
Cash and short term notes	<u>\$ 1,238,551</u>	\$ 608,574 <i>Encaisse et effets à court terme</i>
Accounts receivable	<u>11,701,742</u>	12,822,698 <i>Comptes à recevoir</i>
Income taxes recoverable	<u>465,703</u>	— <i>Impôts sur le revenu à recouvrer</i>
Inventories (note 4)	<u>15,096,534</u>	12,579,119 <i>Stocks (note 4)</i>
Other	<u>511,014</u>	395,723 <i>Divers</i>
Total current assets	<u>29,013,544</u>	<u>26,406,114</u>	<i>Total de l'actif à court terme</i>

LAND, BUILDINGS AND EQUIPMENT

	1976	1975	TERRAINS, BÂTIMENTS ET ÉQUIPEMENT
At cost (note 5)	<u>31,832,528</u>	30,461,377 <i>Au coût d'acquisition (note 5)</i>
Less accumulated depreciation	<u>18,191,902</u>	16,651,029 <i>Moins amortissement accumulé</i>
	<u>13,640,626</u>	<u>13,810,348</u>	

\$42,654,170 **\$40,216,462**

AUDITORS' REPORT

To the Shareholders of DRG LIMITED

We have examined the consolidated balance sheet of DRG Limited as at December 31, 1976 and the consolidated statements of income, retained earnings and changes in financial condition for the year then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion these consolidated financial statements present fairly the financial position of the company as at December 31, 1976, and the results of its operations and the changes in its financial condition for the year then ended, in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Toronto, Canada
February 11, 1977

PRICE WATERHOUSE & CO.
Chartered Accountants

Approved by the Board
Approuvé par le conseil d'administration
W. G. Horsey, Director — administrateur
W. J. Hunter, Director — administrateur

BILAN CONSOLIDÉ
au 31 décembre

LIABILITIES

CURRENT

	1976	1975	PASSIF
Bank overdraft	\$ 480,690	\$ 826,876	Découvert bancaire
Accounts payable and accrued liabilities	8,381,476	5,973,298	Comptes à payer et passif couru
Owing to affiliates	58,324	9,647	À payer à des compagnies affiliées
Income and other taxes payable	364,668	622,339	Impôts sur le revenu et autres à payer
Dividends payable	359,370	359,370	Dividendes à payer
Current instalment of long term (note 3)	546,699	551,697	Partie exigible de la dette à long terme (note 3)
Total current liabilities	10,191,227	8,343,227	Total du passif à court terme
LONG TERM (note 3)	1,993,021	2,486,937	DETTE À LONG TERME (note 3)
DEFERRED INCOME TAXES	2,776,654	2,568,252	IMPÔTS SUR LE REVENU REPORTÉS

SHAREHOLDERS' EQUITY

CAPITAL STOCK (note 2)

	1976	1975	AVOIR DES ACTIONNAIRES
Authorized			CAPITAL-ACTIONS (note 2)
8,000,000 Common Class A shares without nominal or par value			Autorisé
1,200,000 Common Class B shares without nominal or par value			8,000,000 d'actions ordinaires classe A, sans valeur nominale
Issued			1,200,000 d'actions ordinaires classe B, sans valeur nominale
2,393,700 Common Class A shares	3,852,860	3,852,860	Emis
1,200,000 Common Class B shares	1,663,912	1,663,912	2,393,700 actions ordinaires, classe A
	5,516,772	5,516,772	1,200,000 actions ordinaires, classe B

RETAINED EARNINGS	22,176,496	21,301,274	BÉNÉFICES NON RÉPARTIS
	27,693,268	26,818,046	
	\$42,654,170	\$40,216,462	

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de DRG Limitée

Nous avons vérifié le bilan consolidé de DRG Limitée au 31 décembre 1976 ainsi que l'état consolidé des bénéfices, l'état consolidé des bénéfices non répartis et l'état de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

A notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de la Compagnie au 31 décembre 1976 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Toronto, Canada
Le 11 février 1977

PRICE WATERHOUSE & CIE
Comptables agréés

NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS
DECEMBER 31, 1976

NOTES DES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
LE 31 DÉCEMBRE 1976

1. Accounting Policies

Principles of Consolidation

The accompanying financial statements include the accounts of DRG Limited and all its subsidiary companies.

Inventories

Inventories have been valued at the lower of first-in first-out cost and net realizable value.

Land, Buildings and Equipment

Land, buildings and equipment are stated at cost.

Depreciation

Depreciation is calculated in equal instalments over the estimated useful lives of the respective assets, which are assessed and regularly reviewed by management but cannot exceed the maximum life specified for the type of asset concerned, e.g.

Freehold buildings and leasehold land and buildings	50 years
Plant and machinery	
—production machinery	14 years
—service plant	20 years
—office machinery	10 years
—vehicles	5 years

Other

Research and development costs are expensed as incurred.

2. Capital Stock

Each Common Class B share entitles the holder thereof to three votes and is convertible into one Common Class A share.

3. Long term debt

	1976	1975
Term loan, repayable in annual instalments of \$437,500 with the balance payable in 1978, interest at 3/4% above prime rate	\$ 2,187,500	\$ 2,625,000
9% notes payable, 1977 to 1981 (1976 — £200,480; 1975 — £198,749)	352,220	413,634
	2,539,720	3,038,634
Less — current instalments	<u>546,699</u>	<u>551,697</u>
	<u>\$ 1,993,021</u>	<u>\$ 2,486,937</u>

4. Inventories

	1976	1975
Raw materials	\$ 4,981,950	\$ 4,367,877
Work in process	1,783,494	1,875,997
Finished goods	8,331,090	6,335,245
	<u>\$15,096,534</u>	<u>\$12,579,119</u>

1. Principes comptables

Principes de consolidation

Les états financiers ci-joints comprennent les comptes de DRG Limitée et de toutes ses filiales.

Stocks

Les stocks ont été évalués au coût d'acquisition (premier entré, premier sorti) ou à la valeur nette réalisable, si elle est inférieure.

Terrains, bâtiments et équipement

Les terrains, bâtiments et équipement sont comptabilisés au coût d'acquisition.

Amortissement

L'amortissement est calculé en fractions égales sur la vie économique estimative des biens en cause, qui est expertisée et régulièrement revue par la direction, mais qui ne peut pas dépasser celle stipulée pour les diverses catégories de biens, à savoir:

Bâtiments en toute propriété, et terrains et bâtiments loués	50 ans
Equipement	
—de production	14 ans
—de service	20 ans
—de bureau	10 ans
—véhicules	5 ans

Divers

Les frais de recherche et de développement sont imputés sur l'exploitation courante.

2. Capital-actions

Chaque action ordinaire, classe B, confère trois voix à son détenteur et est convertible en une action ordinaire, classe A.

3. Dette à long terme

	1976	1975
Emprunt à terme, remboursable par annuités de \$437,500; le solde étant exigible en 1978, l'intérêt est à 0,75 p. cent au-dessus du taux préférentiel	\$ 2,187,500	\$ 2,625,000
Billets à 9% à payer, 1977 à 1981 (1976 — £200,480; 1975 — £198,749)	352,220	413,634
	2,539,720	3,038,634
Moins — partie exigible	<u>546,699</u>	<u>551,697</u>
	<u>\$ 1,993,021</u>	<u>\$ 2,486,937</u>

4. Stocks

	1976	1975
Matières premières	\$ 4,981,950	\$ 4,367,877
Produits semi-ouvrés	1,783,494	1,875,997
Produits ouvrés	8,331,090	6,335,245
	<u>\$15,096,534</u>	<u>\$12,579,119</u>

5. Land, Buildings and Equipment

	Cost	Accum. deprec.	Net 1976	Net 1975
Land	\$ 781,359	—	781,359	\$ 781,359
Buildings ...	8,497,933	4,105,867	4,392,066	4,405,733
Leasehold property	334,243	115,869	218,374	204,039
Machinery and equipment ...	22,218,993	13,970,166	8,248,827	8,419,217
	<u>\$31,832,528</u>	<u>18,191,902</u>	<u>13,640,626</u>	<u>\$13,810,348</u>

5. Terrains, bâtiments et équipement

	Coût	Amort. accum.	Net 1976	Net 1975
Terrains	\$ 781,359	—	781,359	\$ 781,359
Bâtiments ...	8,497,933	4,105,867	4,392,066	4,405,733
Biens à bail ...	334,243	115,869	218,374	204,039
Outilage et équipement ...	22,218,993	13,970,166	8,248,827	8,419,217
	<u>\$31,832,528</u>	<u>18,191,902</u>	<u>13,640,626</u>	<u>\$13,810,348</u>

6. Pensions

The company and its subsidiaries have several pension plans, most of which are trusteed plans, covering substantially all employees. Pension costs included in the consolidated statement of income represent contributions for current service and amortization of past service costs under the plans and supplementary pension payments made to retired employees.

The unfunded liability for past service pension benefits was approximately \$562,723 at December 31, 1976, to be paid by annual instalments of \$67,053 until 1989.

7. Information on directors and officers

	Number at December 31		Remuneration	
	1976	1975	1976	1975
Directors (1 retired in 1976)	11	12	\$ 8,000	\$ 8,200
Officers (1 retired in 1976)	8	9	529,240	448,990
Officers who are also directors	7	8		

8. Anti-Inflation Program

The Company (and its subsidiary companies) are subject to, and believe they have complied with, controls on prices, profits, compensation and dividends instituted by the Federal Government in the Anti-Inflation Act effective October 14, 1975.

Under the present regulations, dividends during the year ending October 13, 1977 may not exceed \$0.43 per share.

6. Caisse de retraite

La compagnie et ses filiales offrent à pratiquement tous leurs employés des caisses de retraite dont la plupart sont des régimes fiduciaires. Les coûts des pensions, inclus dans l'état consolidé des bénéfices, comprennent les contributions pour services actuels, l'amortissement du coût des services passés et les prestations supplémentaires versées aux retraités.

Les engagements non pourvus au titre des prestations de retraite pour services passés s'établissent à \$562,723 environ au 31 décembre 1976. Ce montant sera amorti par le versement d'annuités de \$67,053 jusqu'en 1989.

7. Renseignements sur les administrateurs et les dirigeants

	Nombre au 31 décembre		Rémunération	
	1976	1975	1976	1975
Administrateurs (1 a pris sa retraite en 1976) ...	11	12	\$ 8,000	\$ 8,200
Dirigeants (1 a pris sa retraite en 1976) ...	8	9	529,240	448,990
Administrateurs délégués	7	8		

8. Programme anti-inflation

La Compagnie et ses filiales sont assujetties et, à leur avis, se sont conformées aux contrôles sur les prix, les bénéfices, les rémunérations et les dividendes institués par le gouvernement fédéral dans sa Loi anti-inflation en vigueur depuis le 14 octobre 1975.

Aux termes de la présente loi, les dividendes de l'année d'observation se terminant le 13 octobre 1977 ne pourront dépasser \$0.43 par action.



DRG has located its offices and plants across Canada in order to provide optimum service for customers.

DRG Globe Envelopes Limited

Head Office: 1070 Queen Street East, Toronto.

*Vancouver, *Edmonton, Calgary, *Regina,
*Winnipeg, *London, Hamilton, *Toronto, Ottawa,
Montreal.

DRG International Envelope Limited

Head Office: 7000 Hochelaga Street, Montreal.

Quebec and *Montreal.

DRG Packaging Limited

Head Office: 85 Laird Drive, Toronto.

Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, London,
*Kitchener, Hamilton, *Toronto, Ottawa, Montreal,
Windsor, N.S.

DRG Sellotape Limited

Head Office: 10 Esandar Drive, Toronto.

Vancouver, Edmonton, Calgary, Saskatoon, Winnipeg,
London, Kitchener, Hamilton, *Toronto, Ottawa,
Montreal, Quebec.

DRG Stationery Company

Head Office: 71 Todd Road, Georgetown, Ont.

Vancouver, Winnipeg, *Georgetown, Toronto,
*Longueuil, Que.

DRG Eastern Stationery

Head Office: 450 Place Trans-Canada, Longueuil, Que.

*Plants

DRG a ouvert ses bureaux et ses usines dans toutes les régions du Canada pour mieux servir ses clients.

Enveloppes Globe DRG Limitée

Siège social: 1070 Queen Street East, Toronto.

**Vancouver, *Edmonton, Calgary, *Regina, *Winnipeg,
*London, Hamilton, *Toronto, Ottawa, Montréal.*

Enveloppe Internationale DRG Limitée

Siège social: 7000 rue Hochelaga, Montréal.

*Québec et *Montréal.*

Emballages DRG Limitée

Siège social: 85 Laird Drive, Toronto.

*Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, London,
*Kitchener, Hamilton, *Toronto, Ottawa, Montréal,
Windsor, N.S.*

Sellotape DRG Limitée

Siège social: 10 Esandar Drive, Toronto.

*Vancouver, Edmonton, Calgary, Saskatoon, Winnipeg,
London, Kitchener, Hamilton, *Toronto, Ottawa,
Montréal, Québec.*

La Cie de Papeterie DRG

Siège social: 71 Todd Road, Georgetown, Ont.

*Vancouver, Winnipeg, *Georgetown, Toronto,
Longueuil, Qué.

Papeterie de l'Est DRG

*Siège social: 450 Place Trans-Canada, Longueuil,
Qué.*

**Usines*



